

Businessplan

Ausschreibungen Bauwesen

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Ausschreibungen Bauwesen

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Rechtsform	5
Standort	5
Leistungsangebot	6
Zielgruppe	7
Stärken / Schwächen	7
Marktumfeld	8
Mitbewerberanalyse	8
Umsatzplanung	9
Personalplanung	10
Kostenplanung	11
Investitionsplanung	12
Liquiditätsplanung	13
Rentabilitätsplanung	14
Finanzierungsplanung	15
Marketing	16
Vertrieb	17
Rechtliche Voraussetzung	18
Risikoanalyse	18
Ziele und Visionen	18
Zeitplan	19

Zusammenfassung

Ich werde mich mit einem Beratungsunternehmen für Ausschreibungen im Bauwesen selbstständig machen. Ich biete meinen Kunden die Unterstützung bei der Teilnahme an Ausschreibungen im Bauwesen. Weiterhin biete ich Schulung an, um Unternehmen darauf vorzubereiten, selbst an Ausschreibungen teilzunehmen.

Ausschreibungen sind eines der wichtigsten Mittel für Auftraggeber aus dem öffentlichen Sektor, um Projekte aus unterschiedlichen Bereichen erfolgreich umsetzen lassen. Es gibt zwei Arten von Ausschreibungen: die beschränkte Ausschreibung, bei der nur bestimmte Teilnehmer angesprochen werden und öffentliche Ausschreibungen, die jedem interessierten Unternehmen offensteht.

Die Vergabeverfahren für Ausschreibungen sind für ungeübte Teilnehmer nur schwer zu durchblicken. Mehr und mehr Unternehmen vertrauen daher erfahrenen externen Beratern. Häufig verfügen diese Betriebe nicht über entsprechend qualifizierte Mitarbeiter, so dass das Ausschreibungsmanagement von außen erbracht werden muss. Die meisten Unternehmen wissen aus Erfahrung, dass nur mit der besten Lösung Kosten eingespart, Verfahren optimiert und höhere Gewinne realisiert werden.

Zielgruppe sind Bauunternehmen im Umkreis von ca. 100 Kilometern um den Firmensitz, die sich aufgrund fehlender Erfahrung, fehlenden Wissens oder fehlender Manpower bisher nicht erfolgreich an Ausschreibungen beteiligen. Die Bauunternehmen gehören zu den kleinen und mittelständigen Unternehmen (KMU).

Aufgrund hervorragender Kontakte zu Zielgruppe werde ich sehr schnell Aufträge generieren können. Neukunden werden vor allem durch ein intensives Networking sowie regelmäßiges Telefonmarketing gewonnen.

Im ersten Jahr wird ein Umsatz in Höhe von 62.000 Euro geplant, welcher im zweiten Jahr auf 178.000 Euro ansteigen und dann ab dem dritten Jahr bei ca. 287.000 Euro liegen soll.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Größte Position sind die Personalkosten. Um diese so gering wie möglich zu halten, werde ich in der Aufbauphase sämtliche Arbeiten eigenständig erledigen.

Die Investitionen sind relativ gering, da das Unternehmen zur Erbringung der Dienstleistungen keine teuren Maschinen benötigt. Es ist lediglich ein repräsentativer Büroarbeitsplatz auszustatten.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet. Ich verfüge über weitreichende Erfahrung mit Ausschreibungen.

Der Kapitalbedarf der Existenzgründung beträgt (tragen Sie hier Ihren Kapitalbedarf ein, den Sie im Finanzplan errechnet haben) und wird folgendermaßen gedeckt:

- Eigenkapital: Höhe der Eigenmittel
- Fremdkapital: Höhe der aufgenommenen Darlehen

Der Start des Unternehmens ist am (tragen Sie hier das geplante Startdatum ein)